Crédit-bail agricole

R.W. Gamble

Fichetechnique

COMMANDE N° 09-036 AGDEX 831 JUIN 2009
(En remplacement de la fiche technique n° 01-004 du MAAARO, portant le même titre)
Imprimé en mars 2010

Le recours au crédit-bail constitue désormais une méthode courante d'acquisition du matériel agricole. Cette popularité est en partie attribuable au coût d'achat croissant du matériel agricole et aux décaissements considérables nécessaires à l'achat. Aujourd'hui, les producteurs acceptent aussi plus volontiers l'idée de gérer et d'utiliser un élément d'actif dont ils ne sont cependant pas propriétaires.

La présente fiche technique vise à aider les exploitants à comprendre et à évaluer les modalités propres aux contrats de crédit-bail et aux contrats d'achat pour l'acquisition de leur matériel agricole.

L'ABC DU CRÉDIT-BAIL

Montant du loyer

Le loyer correspond à la somme de deux éléments : les intérêts, calculés sur la valeur totale du matériel; et le remboursement de capital, soit le prix de vente diminué de la valeur résiduelle. La valeur résiduelle correspond à la valeur du matériel au terme du contrat de crédit-bail telle qu'elle est précisée dans celui-ci. En général, les paiements de crédit-bail sont inférieurs aux paiements d'un prêt, étant donné que la fraction capital du paiement ne comprend qu'une partie seulement du coût total du matériel.

Au terme du contrat de crédit-bail, le producteur a le choix de racheter le matériel à sa valeur résiduelle, qui correspond aux remboursements de capital qui restent à faire.

Mode de calcul du loyer

Malgré les efforts déployés par le secteur financier pour faire preuve de transparence, les contrats de crédit-bail sont déroutants pour la plupart des gens. Le loyer est calculé en tenant compte de cinq variables :

- le prix d'achat du matériel;
- le taux d'intérêt;
- la valeur résiduelle, soit la valeur de l'élément d'actif au terme du contrat de crédit-bail;
- la durée du contrat de crédit-bail; et
- le versement mensuel ou annuel.

Une fois que quatre des cinq variables sont connues, il est possible de calculer la cinquième, ce qui est particulièrement utile pour calculer le taux d'intérêt exigé et établir des comparaisons entre différentes formules de financement.

TYPES DE BAUX

Il existe deux types de baux : le contrat de location-exploitation et le contrat de location-acquisition (aussi appelé contrat de financement). Il est important de connaître le type de bail, car le traitement fiscal est différent pour chacun. L'Agence du revenu du Canada (ARC) évalue un contrat de crédit-bail sur la base des rapports juridiques créés par les termes du contrat. En cas de doute quant au type de bail en voie d'être négocié, s'adresser à un conseiller juridique ou à un fiscaliste.

Contrat de location-exploitation

Parfois appelé bail véritable ou bail hors-bilan (voir la définition ci-dessous), ce type de contrat de crédit-bail est celui que la plupart des gens connaissent. Dans un contrat de location-exploitation, la personne ou l'entreprise (le bailleur) qui loue par crédit-bail le matériel à l'usager (le preneur) demeure propriétaire du matériel. Aux fins de l'impôt, l'usager peut déduire de son revenu le montant intégral des paiements de crédit-bail (loyers).

En général, le contrat de location-exploitation ne dure qu'une partie de la vie utile du matériel et prévoit que l'usager peut rendre le matériel à la fin du contrat sans aucune obligation de sa part.

Ministère de l'Agriculture, de l'Alimentation et des Affaires rurales
Ontario

Bail hors-bilan
Le contrat de location-exploitation est parfois appelé « bail hors-bilan ». Cette désignation vient souligner la différence entre ce type de contrat de crédit-bail et le contrat de location-acquisition qui, lui, considère le bien comme un élément d'actif loué et les paiements de crédit-bail comme un élément de passif. Un véritable contrat de location-exploitation n'a aucune incidence sur le bilan, les paiements de crédit-bail étant comptabilisés comme une charge dans l'état des résultats.

Contrat de financement ou contrat de location-acquisition

Le contrat de location-acquisition est un contrat de financement en vertu duquel l'usager ne devient généralement propriétaire du bien qu'au terme du contrat. L'usager est tenu d'acheter le matériel à un moment ou à un autre au cours de la durée du contrat; un prix de faveur lui est d'ailleurs généralement offert au terme du contrat.

Le loyer exigible n'est pas entièrement déductible d'impôt. Un calcul détermine quelle part du loyer représente le remboursement des intérêts et quelle fraction représente la déduction pour amortissement (DPA) ou amortissement fiscal. Il s'agit de la même déduction que si le matériel avait été acheté et financé par emprunt.

Le tableau 1, *Comparaison entre crédit-bail et achat*, fait ressortir les principales différences entre un contrat de location-exploitation, un contrat de location-acquisition et l'achat.

ACHAT OU CRÉDIT-BAIL?

Un certain nombre de facteurs entrent en ligne de compte dans la décision d'opter pour l'achat ou le crédit-bail.

Coût après impôt

Le coût après impôt du bien selon qu'on l'achète ou qu'on le loue par crédit-bail est un point très important à considérer. Si une entreprise se situe dans une fourchette d'imposition élevée et que l'élément d'actif est assorti d'une déduction pour amortissement (DPA) élevée elle aussi, disons de 30 %, l'achat est souvent plus avantageux du point de vue du coût après impôt. C'est que la DPA autorisée les premières années où l'on est propriétaire du bien ouvre droit à une déduction d'impôt importante.

Décaissements

Les paiements de crédit-bail sont habituellement moins élevés que les paiements de prêt, d'où des décaissements moins importants. Pour l'entreprise à court de liquidités, le crédit-bail peut être attrayant. Il le sera d'autant plus si d'autres investissements sont susceptibles de procurer un taux de rendement supérieur au coût du contrat de crédit-bail.

Considérations financières liées au bilan

Comme il est mentionné plus haut, les éléments d'actif loués n'appartiennent pas à l'entreprise; ils ne figurent donc pas au bilan et n'ont par conséquent pas d'incidence sur les ratios financiers. Quant aux éléments d'actif achetés, ils figurent au bilan et peuvent avoir une incidence sur les ratios, comme le ratio de liquidité générale (quotient du total de l'actif à court terme par le passif à court terme), que les prêteurs utilisent pour déterminer les limites d'emprunt. Mais cet avantage se trouve atténué du fait que les prêteurs tiennent compte dans leur analyse, de l'ensemble des obligations financières.

COMPARAISON FONDÉE SUR LA VALEUR ACTUALISÉE NETTE DES DÉCAISSEMENTS

La comparaison des coûts liés respectivement au crédit-bail et à l'achat doit se faire en tenant compte des coûts après impôt et en tenant compte du moment des paiements et des déductions. Cet exercice oblige à convertir en dollars courants la valeur des décaissements futurs (paiements) et des déductions, en se servant d'un taux d'actualisation. Il s'agit de la méthode de la valeur actualisée nette des décaissements. (Voir l'encadré pour une explication détaillée.)

Déductions d'impôt – Déduction pour amortissement, déduction pour frais d'intérêt et paiements de crédit-bail

Une comparaison des coûts après impôt donne l'heure juste sur les décaissements totaux une fois prises en compte les déductions d'impôt accordées dans l'un et l'autre cas. Les producteurs peuvent réclamer la déduction pour amortissement (DPA) et la déduction pour les intérêts payés sur les sommes qu'ils ont empruntées en vue d'acheter les biens. Si l'acquisition du matériel s'est faite au terme d'un contrat de location-exploitation, les paiements sont entièrement déductibles d'impôt.

Tableau 1. Comparaison entre crédit-bail et achat

	Contrat de location-exploitation (bail véritable aux fins de l'impôt)	Contrat de location-acquisition	Achat [2]
Définition	• Le fournisseur de crédit-bail demeure propriétaire du matériel. • L'usager peut rendre le matériel.[1]	• L'usager devient propriétaire du matériel à un moment ou à un autre au cours de la durée du contrat de crédit-bail, habituellement au terme du contrat, moment où le matériel lui est offert à un prix de faveur. • La durée du contrat de crédit-bail est généralement supérieure aux trois quarts de la durée de vie utile de l'élément d'actif. • Les loyers représentent la quasi-totalité de la valeur de l'élément d'actif.	• L'usager est propriétaire de l'actif.
Traitement fiscal des paiements	• Tous les paiements peuvent être déduits du revenu aux fins de l'impôt. • Chaque paiement comprend la taxe sur les produits et services (TPS) et la taxe de vente au détail (TVD), si celle-ci s'applique. • La TVD ne s'applique pas au matériel agricole. • Lorsque la TPS s'applique aux paiements, un crédit de taxe sur les intrants peut être réclamé.	• Les paiements ne sont pas déductibles du revenu en entier. • La déduction pour amortissement et la déduction pour frais d'intérêt peuvent être réclamées. • Lorsque la TPS s'applique aux paiements, un crédit de taxe sur les intrants peut être réclamé.	• Les frais d'intérêt et la DPA peuvent être déduits. • Lorsqu'elles s'appliquent, la TPS et la TVD sont incluses dans le paiement.
Incidence sur les décaissements	• De façon générale, comparativement à l'achat, le crédit-bail réduit les décaissements des entreprises. • Accroître la valeur résiduelle de l'actif ou prolonger la durée du contrat de crédit-bail permet de réduire les décaissements.	• Même situation que pour le contrat de location-exploitation. Le fait de ne pas être tenu de verser d'acompte permet au preneur d'utiliser cet argent à d'autres fins.	• Les décaissements nécessaires au service du prêt sont habituellement plus élevés. La durée du prêt varie.
Incidence sur les états financiers et les ratios	• Ce contrat est appelé « bail hors-bilan » parce que l'actif ne figure pas au bilan. • Si le fonds de roulement inquiète le prêteur, voilà le type de contrat à privilégier. • Cet avantage n'en est pas toujours un puisque la plupart des prêteurs exigent de connaître tous les engagements financiers de l'emprunteur.	• Le matériel figurera au bilan comme un élément d'actif loué et les paiements, comme un élément de passif.	• Au bilan, le matériel figurera comme un élément d'actif et le prêt obtenu, comme un élément de passif.

1. L'usager n'a habituellement cette possibilité que s'il fait affaire directement avec le fabricant. Lorsque le bailleur est une banque, le contrat prévoit normalement que l'élément d'actif peut être acheté, vendu à une tierce partie ou loué de nouveau.
2. Un contrat de vente conditionnelle (CVC) permet à l'usager d'acquérir le matériel auprès du fabricant.

MÉTHODE DE LA VALEUR ACTUALISÉE NETTE DES DÉCAISSEMENTS

Notion de valeur temps de l'argent

La méthode de la valeur actualisée nette des décaissements repose sur la notion de valeur temps de l'argent. Cette notion veut que l'argent dépensé ou touché dans l'avenir ait moins de valeur que l'argent dépensé ou touché aujourd'hui. La valeur d'une dépense ou d'un revenu futur en dollars courants est considérée comme sa valeur actualisée. Voyons par exemple quelle offre serait la plus intéressante : toucher un dollar aujourd'hui ou en toucher un dans un an? Le dollar touché aujourd'hui peut être investi ou utilisé. Cet argent a donc plus de valeur aujourd'hui qu'il en aurait dans un an. Cependant, si l'on nous offrait de toucher 1,05 $ dans un an, dans l'hypothèse d'un taux d'intérêt de 5 %, les deux offres s'équivaudraient. La valeur actualisée du paiement futur serait égale à 1 $. On utilise le terme taux d'actualisation pour décrire le pourcentage utilisé dans la conversion des valeurs futures en valeurs actualisées.

En calculant la valeur actualisée, on peut établir quelle option est la plus économique. Reprenons notre exemple. Si l'on doit payer 1,10 $ dans un an ou 1 $ maintenant, qu'est-ce qui serait le moins coûteux? Au taux d'actualisation de 5 %, la valeur actualisée du 1,10 $ serait de 1,048 $, ce qui signifie qu'il serait plus économique de payer 1 $ aujourd'hui que 1,10 $ dans un an. Le même principe est utilisé pour calculer la valeur actualisée de la série de paiements de prêt ou de crédit-bail. Ces paiements sont additionnés et actualisés de sorte que le résultat obtenu permet de comparer les formules crédit-bail et achat. Voilà en quoi consiste la méthode de la valeur actualisée nette des décaissements.

Aux fins de l'impôt, la machinerie et les autres biens amortissables se répartissent en catégories auxquelles correspondent divers taux d'amortissement. À titre d'exemple, les tracteurs, moissonneuses-batteuses et autres véhicules autopropulsées appartiennent à la catégorie 10, à laquelle correspond un taux d'amortissement annuel de 30 %. Les presses à fourrage, cultivateurs, semoirs et charrues appartiennent à la catégorie 8, à laquelle correspond un taux d'amortissement annuel de 20 %. Les biens comme les cellules à grains appartiennent à la catégorie 6, à laquelle correspond un taux d'amortissement annuel de 10 %.

Cependant, dans l'année d'achat du bien, la moitié seulement du taux prescrit s'applique. Le tableau 2, *Taux d'amortissement sur un bien de 100 000 $*, donne un exemple de l'application de la DPA.

Au moment d'acquérir un bien ouvrant droit à un taux d'amortissement plus élevé, les producteurs agricoles qui se situent dans une fourchette d'imposition supérieure estiment en général que l'achat est plus avantageux après impôt que le crédit-bail. C'est que la DPA procure de plus grosses déductions d'impôt. Le tableau 2 montre qu'un bien auquel correspond un taux d'amortissement de 30 %, a été amorti à 80 % après cinq ans. Ces déductions sont d'autant plus avantageuses que la fourchette d'imposition du producteur est élevée.

Tableau 2. Taux d'amortissement sur un bien de 100 000 $

	Valeur ($)	Taux d'amortissement de 30 %
Année 1	100 000	15 000
Année 2	85 000	25 500
Année 3	59 500	17 850
Année 4	41 650	12 495
Année 5	29 155	8 747
Année 6	20 409	6 123
Année 7	14 286	4 286
Année 8	10 000	3 000
Année 9	7 000	2 100
Année 10	4 900	1 470

Tableau 3. Comparaison entre crédit-bail et achat

Coût du matériel	120 000 $
Prix de vente à l'échéance du prêt	50 000 $
Taux d'amortissement	30 %
Taux d'imposition	28 %
Taux d'actualisation	5 %
Particularités du contrat de crédit-bail	
Valeur résiduelle	50 000 $
Nombre de paiements par année	1
Durée du contrat de crédit-bail (en années)	5
Taux d'intérêt	6,0 %
Loyer	**18 507 $**
Termes du prêt	
Acompte	25 000 $
Montrant du prêt	95 000 $
Taux d'intérêt annuel	6,0 %
Durée du prêt (en années)	5
Nombre de paiements par année	1
Fréquence annuelle de calcul de l'intérêt composé	12
Total annuel des paiements de prêt	**22 656 $**

Tableau 4. Crédit-bail – Analyse de la valeur actualisée nette des décaissements

Crédit-bail					
Année	Paiements	Déduction d'impôt (A × 28 %)	Décaissement après impôt (A – B)	Taux d'actualisation (5 %)	Valeur actualisée nette
	A ($)	B ($)	C ($)	D (%)	E ($)
Année 0*	18 500	5 180	13 320	1,000	13 320
Année 1	18 500	5 180	13 320	0,9524	12 686
Année 2	18 500	5 180	13 320	0,9070	12 082
Année 3	18 500	5 180	13 320	0,8638	11 506
Année 4	18 500	5 180	13 320	0,8227	10 958
Année 5	—	—	—	0,7835	—
Totaux	**92 500 $**	**25 900 $**	**66 600 $**		**60 552 $**

* Les valeurs pour l'année 0 correspondent aux valeurs au début de l'année. Les loyers étant payables à l'avance, un loyer apparaît pour l'année 0, mais non pour l'année 5, étant donné que les valeurs pour les années 1 à 5 correspondent aux valeurs à la fin de l'année.

Tableau 5. Achat – Analyse de la valeur actualisée nette des décaissements

Achat								
Année	Paiements	Intérêts	Fraction non amortie du coût en capital (FNACC)	DPA (C × 30 %)	Déduction d'impôt [(B+D) × 28 %]	Décaissement après impôt (A – E)	Taux d'actualisation (5 %)	Valeur actualisée nette
	A ($)	B ($)	C ($)	D ($)	E ($)	F ($)	G (%)	H ($)
Année 0	25 000					25 000	1,0000	25 000
Année 1	22 656	5 859	120 000	18 000	6 681	15 975	0,9524	15 214
Année 2	22 656	4 823	102 000	30 600	9 919	12 737	0,9070	11 553
Année 3	22 656	3 724	71 400	21 420	7 040	15 615	0,8638	13 489
Année 4	22 656	2 556	49 980	14 994	4 914	17 742	0,8227	14 596
Année 5	22 656	1 316	34 986	10 496	3 307	19 348	0,7835	15 160
Vente			50 000			(50 000)	0,7835	(39 176)
Totaux	**138 280 $**	**18 278 $**		**95 510 $**	**31 861 $**	**56 418 $**		**55 836 $**

COMPARAISON ENTRE CRÉDIT-BAIL ET ACHAT

Le tableau 3, *Comparaison entre crédit-bail et achat,* compare le coût d'acquisition d'un matériel de 120 000 $ selon qu'il est acheté ou loué par crédit-bail. Les calculs tiennent compte des taux d'amortissement et d'imposition. Les tableaux 4 et 5 ci-dessus comparent les coûts du crédit-bail et de l'achat par la méthode de la valeur actualisée nette des décaissements.

La colonne A du tableau 4, *Crédit-bail - Analyse de la valeur actualisée nette des décaissements,* et celle du tableau 5, *Achat – Analyse de la valeur actualisée nette des décaissements,* montrent que le total des paiements s'élève à 92 500 $ dans le cas du crédit-bail et à 138 280 $ dans le cas de l'achat. Si l'on s'en tient aux décaissements, le crédit-bail est plus avantageux.

Cependant, si l'on tient compte des déductions d'impôt et de la valeur actualisée, l'achat paraît plus économique. La valeur actualisée des paiements s'élève à 60 552 $ dans le cas du crédit-bail et à 55 836 $ dans le cas de l'achat. Cela signifie que, dans cet exemple, du point de vue du total des coûts, l'achat est plus avantageux que le crédit-bail.

De nombreuses variables influencent l'analyse. Les plus importantes sont les taux d'amortissement et d'intérêt. Mais il faut faire des hypothèses quant au taux d'actualisation et à la valeur de rachat du matériel à la fin de la période. Pour comparer achat et crédit-bail, on suppose que le matériel est vendu au terme du contrat de crédit-bail. On se sert de la valeur résiduelle du matériel comme prix de vente.

La comparaison des coûts du crédit-bail et de l'achat constitue un outil de prise de décision. Dans le cas de l'acquisition d'une grosse pièce de machinerie, une différence de quelques milliers de dollars peut être suffisamment mince pour qu'on considère que les deux formules s'équivalent. Des écarts plus importants peuvent toutefois faciliter la décision. Dans l'un ou l'autre cas, l'analyse fournit à l'exploitant l'information qui lui permet de prendre une décision, non plus subjective, mais éclairée.

OUTILS DE PRISE DE DÉCISION

S'il est possible de calculer la valeur actualisée nette des décaissements au moyen de tables de valeurs actualisées, il est plus facile de recourir à cette fin au *Tableur d'analyse des baux d'équipement* qu'on peut télécharger du site Web du MAAARO à www.ontario.ca/agroentreprise.

Il s'agit d'un outil de prise de décision destiné à faciliter la comparaison de coût entre crédit-bail et achat. Le tableur analyse les deux modes d'acquisition en fonction de la valeur actualisée nette des décaissements telle qu'elle est expliquée dans la présente fiche technique.

POINTS À NÉGOCIER

Plusieurs points peuvent être négociées dans un contrat de crédit-bail portant sur du matériel agricole.

Prix de vente

En négociant le prix de vente à la baisse, il est possible, pour qui exerce l'option de rachat, de réduire les paiements de crédit-bail annuels ainsi que le prix de rachat du bien au terme du contrat.

Durée du contrat de crédit-bail

La durée du contrat de crédit-bail est sans doute le point qui est le plus facilement négociable. Il s'agit de choisir la durée qui correspond aux besoins de l'exploitation pour les prochaines années. Se l'on n'entrevoit pas la nécessité de renouveler le matériel dans les trois ou quatre années à venir, et si le fait de gérer un élément d'actif qui n'est plus couvert par une garantie ne pose pas problème, envisager un contrat de crédit-bail de plus longue durée.

Nombre d'heures d'utilisation par année

Choisir le nombre d'heures qui réduit le plus le coût total du matériel sur la durée du contrat de crédit-bail. Étant donné que les baux offrent un nombre limité de blocs d'heures d'utilisation (p. ex., 400, 600 et 800 heures par année), il importe d'évaluer l'option qui sera la plus avantageuse. Par exemple, si un tracteur est utilisé pendant 475 heures par année, il sera peut-être plus économique d'opter pour un contrat comportant 600 heures d'utilisation plutôt que d'opter pour un contrat comportant 400 heures d'utilisation et d'avoir à payer un supplément pour les 75 heures supplémentaires. Voir le tableau 6, *Calcul du nombre d'heures d'utilisation optimal.*

Le *Tableur d'analyse des baux d'équipement* permet de calculer le nombre d'heures d'utilisation optimal. On peut le télécharger du site du MAAARO à www.ontario.ca/agroentreprise.

Tableau 6. Calcul du nombre d'heures d'utilisation optimal

	Bail 1	Bail 2
Nombre d'heures d'utilisation par année prévu dans le contrat	400	600
Paiement annuel	15 000 $	16 500 $
Supplément horaire par CV		0,15 $
Force en CV		225
Point d'équilibre		444
Conclusion : *Si l'on pense se servir du matériel moins de 444 heures par année, le contrat de crédit-bail comportant 400 heures est moins coûteux que celui qui en comporte 600.*		

PLAN DE NÉGOCIATION

Le plan de négociation pourrait comporter les points suivants :

- Se procurer le matériel au meilleur prix d'achat possible.
- Se renseigner auprès des détaillants sur les différents types de contrats de crédit-bail qu'ils offrent. Comparer ces contrats en fonction de leur durée et du nombre d'heures d'utilisation annuel. Le contrat d'achat le plus avantageux peut comporter la reprise du matériel usagé; les contrats de crédit-bail peuvent ne pas prévoir de reprise.
- Se renseigner auprès des détaillants au sujet des options de financement si l'on envisage d'acheter le matériel.
- Demander au prêteur quelle incidence l'achat aura sur la situation financière de l'entreprise et quel taux d'intérêt sera pratiqué sur le prêt, le cas échéant.

- Demander au prêteur s'il peut acheter le matériel et le louer par crédit-bail à l'entreprise.

- Avant de signer un contrat de crédit-bail, discuter de ses modalités avec un conseiller en fiscalité.

CONCLUSION

Le crédit-bail permet aux producteurs d'exploiter des biens productifs sans en être propriétaires. L'analyse de la valeur actualisée nette des décaissements est le meilleur moyen pour eux de s'assurer qu'ils optent pour la formule la mieux adaptée à leur exploitation.

La version anglaise de la présente fiche technique a été rédigée par **Rob Gamble**, BSc (Agr), MTax, chargé de programme, Finances et structures d'entreprise, Guelph, MAAARO.

Certains passages de la présente fiche technique sont tirés de la publication G00429 de l'Université du Missouri intitulée *Leasing Farm Equipment*, dont l'auteur est Raymond E. Massey, économiste des récoltes, Université du Missouri.

L'auteur tient aussi à remercier Robin Kerr de la Banque Royale, ainsi que Drew Orosz et Denis Dion de la Case Credit Corporation de leurs précieux commentaires et suggestions.

Centre d'information agricole :
1 877 424-1300
Courriel : ag.info.omafra@ontario.ca
Bureau régional du Nord de l'Ontario :
1 800 461-6132

www.ontario.ca/maaaro

POD
ISSN 1198-7138
Also available in English
(Order No. 09-035)